



ASOCIACIÓN DE
EMPRESAS DE
VENTA DIRECTA

Dossier de Prensa



En fase de ingreso:



ÍNDICE

| | |
|--|----|
| Dossier de Prensa | 1 |
| QUÉ ES LA VENTA DIRECTA | 3 |
| LA AVD: ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE VENTA DIRECTA | 3 |
| Misión | 3 |
| Visión | 3 |
| LA VENTA DIRECTA EN ESPAÑA..... | 4 |
| LA VENTA DIRECTA EN EUROPA | 5 |
| LA VENTA DIRECTA, UNA OPORTUNIDAD PROFESIONAL ABIERTA | 6 |
| LA RELACIÓN CLIENTE / VENDEDOR EN LA VENTA DIRECTA. CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS . | 6 |
| POR QUÉ ELEGIR UN SISTEMA DE VENTA DIRECTA: VENTAJAS PARA EL CLIENTE | 7 |
| EMPRESAS MIEMBRO DE LA AVD..... | 8 |
| ▪ ACN MARKETING Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES ESPAÑA, S.L. | 8 |
| ▪ AKEO | 8 |
| ▪ AMWAY IBERIA..... | 9 |
| ▪ AVON | 9 |
| ▪ 4 LIFE RESEARCH SPAIN, S.L.U..... | 10 |
| ▪ FOREVER LIVING | 10 |
| ▪ HERBALIFE NUTRITION | 11 |
| ▪ JUST IBERIA | 11 |
| ▪ MARY KAY COSMETICS | 12 |
| ▪ THE JUICE PLUS+® COMPANY | 12 |
| ▪ NU SKIN ENTERPRISES | 13 |
| ▪ OMNILIFE ESPAÑA..... | 13 |
| ▪ ORIFLAME COSMÉTICOS, S.A. | 14 |
| ▪ ONE Telecom..... | 14 |
| ▪ PM-International España | 14 |
| ▪ QN-EUROPE..... | 15 |
| ▪ RINGANA..... | 15 |
| ▪ YANBAL INTERNACIONAL..... | 15 |
| ▪ YOUNIQUE PRODUCTS..... | 16 |
| ▪ IMMUNOTEC..... | 16 |



QUÉ ES LA VENTA DIRECTA

Se entiende por **Venta Directa** la comercialización fuera de un establecimiento mercantil de bienes y servicios directamente al consumidor mediante la demostración personalizada por parte de un representante de la empresa vendedora. Estas ventas se pueden articular también a través de un sistema o modelo de **Venta Multinivel**, (artículo 22 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista) en el que un fabricante o comerciante mayorista vende bienes o servicios a través de una red de vendedores independientes, aunque coordinados en una misma red comercial. En ambos casos, los ingresos siempre provienen de la venta de un producto de calidad con garantías de devolución.

LA AVD: ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE VENTA DIRECTA

Fundada en España en la década de los 70, la AVD se constituye con la misión de acreditar y dar prestigio a la imagen de la Venta Directa, consolidando este canal de venta en España a través del desarrollo de políticas activas con las que dotarle de los más altos principios comerciales existentes en el Mercado.

Misión

La **AVD** se constituye con la misión de proteger, impulsar y dar a conocer la **Venta Directa**, las empresas miembro y los distribuidores independientes que comercializan sus productos, consolidando este canal de venta de bienes y servicios a los consumidores con los más altos principios éticos empresariales.

Visión

Ver la Venta Directa universalmente reconocida y respetada como uno de los mejores modelos de venta para los consumidores y los emprendedores.

Los **objetivos** de la Asociación son, fundamentalmente:

- Representar los intereses del sector en general y de las empresas asociadas en particular ante diferentes entidades, instituciones y organizaciones clave en territorio nacional y europeo.
- Mejorar y fortalecer la reputación de la venta directa ante medios, administración y líderes de opinión.
- Desarrollar actividades que contribuyan a la competitividad del canal y de las empresas asociadas que operan en él



- Promover y divulgar la actividad de la Asociación y la existencia de sus miembros, y contribuir a su notoriedad, a través de los diferentes canales de comunicación de la Asociación.

Actualmente, cuenta con 20 empresas asociadas, que comercializan una amplia de bienes y servicios que abarcan sectores como la cosmética y el cuidado personal, la nutrición y el bienestar, equipamiento del hogar, ropa y accesorios, joyería, cuidado del hogar, telecomunicaciones, cultura, etc., utilizando principalmente el sistema de Venta Directa.

La AVD es miembro de SELDIA, la Asociación Europea de Empresas de Venta Directa: www.seldia.eu, con sede en Bruselas y que agrupa a todas las Asociaciones de Venta Directa en Europa. La AVD forma parte activa de su Comité Directivo y participa en cuantas iniciativas SELDIA lleva a cabo cerca de los Organismos Comunitarios.

La misión de SELDIA es promover la venta directa entre las instituciones de la UE y garantizar que la UE y los responsables de desarrollar las políticas nacionales en Europa sean conscientes de los beneficios y ventajas de esta industria, así como su contribución a las economías nacionales.

Asimismo, es miembro de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA) <http://www.wfdsa.org>, con sede en Washington, agrupa a 59 asociaciones nacionales de Venta Directa de todo el mundo y a la Federación Europea de Venta Directa (SELDIA). La WFDSA tiene como objetivo consolidar el más alto nivel de conducta ética en el mercado global de la venta directa, fomenta la colaboración con las administraciones, los consumidores y los líderes académicos, y fortalece la gestión de las asociaciones nacionales y regionales de Venta Directa.

LA VENTA DIRECTA EN ESPAÑA

En una sociedad en la que la **omnicanalidad** se va posicionando como la opción de presente y futuro para las ventas, la fórmula de la venta directa aporta al comprador todas las ventajas de poder consultar los productos de forma online o virtual, la comodidad del trato personalizado y la confianza de asesoramiento de persona a persona. El mundo sigue siendo global pero las compras son locales. La VD se caracteriza por una distribución de alta capilaridad, lo que redundará en el desarrollo del entorno local con independencia de si este se trata de una gran ciudad o una pequeña población.

Los números de la Venta Directa en España

- Suministra más de 15.000 pedidos diarios a través de 262.103 profesionales independientes (más de 5,5 millones de pedidos al año).
- Uno de cada cinco españoles ha comprado en 2021 productos en el canal de venta directa
- El valor de ticket medio de compra es de 82€.
- España se sitúa en el quinto puesto del mercado de la Unión Europea con un volumen de facturación sostenido y cifrado en 786 millones € (2021), un 2,8% respecto al año anterior.

- Las **principales regiones de influencia de VD en España** son Andalucía, Cataluña y la Comunidad de Madrid, representando más del 55% del volumen de mercado.

LEGISLACIÓN

En España la Venta Directa se regula por:

Ley 3/2014, 27 de marzo, por la que se modifica el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, que adapta la normativa de consumo a la Directiva 2011/83/UE y que entró en vigor el pasado 29/03/2014, que protege especialmente al consumidor (RDL1/2007 de 16 de Noviembre que incorpora la Directiva Comunitaria 85/577 CEE, del 20 de Diciembre de 1985).

Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista

A efectos de lo dispuesto en este artículo, los comerciantes y los agentes distribuidores independientes se considerarán en todo caso empresarios a los efectos previstos en el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.

LA VENTA DIRECTA EN EUROPA

A nivel internacional, el volumen de ventas directas ha crecido constantemente en los últimos cinco años. El mercado europeo de venta directa es el tercero más grande del mundo, con un total de ventas de más de 32.733 millones de euros en 2021, de los cuales 28.107 millones se lograron en la Unión Europea.

Por eso, la venta directa en España tiene un amplio potencial en comparación con otros países, como Alemania o Reino Unido, donde generan unos ingresos muy superiores a los de España hoy.

Las cifras de la VD en Europa

- En toda la **región europea**, el número de personas que participan en la venta directa **supera los 17 millones**, ofreciendo una oportunidad de negocio a más de **6,5 millones personas en la Unión Europea**.
- El mercado de la Unión Europea alcanzó un crecimiento del **2,8%** en valor.





- **Alemania** es el país líder en Venta Directa en la Unión Europea, facturando **más de 16 millones de euros** y **España ocupa el quinto puesto**

LA VENTA DIRECTA, UNA OPORTUNIDAD PROFESIONAL ABIERTA

La venta directa se convierte en una opción para un amplio sector de la sociedad con dificultades para incorporarse en el mercado laboral (jóvenes, mujeres, estudiantes, parados...), donde los ritmos y los espacios de trabajo los pone el distribuidor y no la compañía.

La VD es una excelente oportunidad profesional abierta a personas con vocación comercial y espíritu emprendedor que desean incrementar sus ingresos trabajando para cualquiera de nuestros asociados. La elección de una actividad como la venta directa se muestra como una opción atractiva para cada vez más jóvenes por sus ventajas en cuanto a **libertad, acceso a un negocio independiente, flexibilidad y la ausencia de jerarquías rígidas.**

- Permite convertir a estas personas en **profesionales especializados**: es una opción para **obtener ingresos complementarios y seguir formándose**, con casi 10 horas semanales de formación y más de 500 horas medias anuales.
- **Rápida capacidad de adaptación a las incidencias del mercado**: genera una oportunidad de emprendimiento y acceso al **establecimiento de un negocio independiente a 262.103 profesionales**, de los cuales un 83% son mujeres frente a un 17% de hombres.
- Se trata de una salida laboral que conlleva **apoyo, formación, oportunidad de desarrollo profesional y la complementariedad** con otro ingreso u ocupación: el 84% de los distribuidores lo hace de forma parcial.

LA RELACIÓN CLIENTE / VENDEDOR EN LA VENTA DIRECTA. CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS

La AVD está suscrita el Código Europeo de Venta Directa dirigido a los consumidores y distribuidores. El Código es el resultado del compromiso de la industria de la venta directa de llevar a cabo prácticas comerciales éticas que aseguren la protección de los consumidores y distribuidores más allá de lo establecido en la norma vigente, así como su determinación de garantizar la igualdad y consistencia de los códigos en toda la Unión Europea. Su función es la de velar por las relaciones entre las

compañías de Venta Directa y los consumidores, intentando ofrecer al público la máxima satisfacción y seguridad en las compras.

- El “Código” describe al consumidor como aquella persona física que compra productos fuera de su profesión, negocio o comercio a un vendedor independiente, persona física o jurídica, que pertenece a un sistema de distribución de una compañía de Venta Directa y que vende, facilita o participa en la venta de los productos de dicha compañía, fuera de un local comercial, en la casa de un consumidor o similar.
- Los vendedores independientes no están obligados directamente por el Código, pero deben cumplir los principios expuestos en el mismo, como condición de su ingreso o permanencia en los sistemas de distribución de las compañías. No utilizarán técnicas de venta engañosa o desleal y se identificarán ante el cliente potencial de forma veraz. También identificarán su compañía, los productos y la finalidad de la reunión de forma clara al anfitrión/a y participantes. Antes de finalizar la venta, darán una explicación y/o demostración del producto.

POR QUÉ ELEGIR UN SISTEMA DE VENTA DIRECTA: VENTAJAS PARA EL CLIENTE

- Parte del éxito de este modelo de negocio corresponde a su capacidad para haberse adaptado a los nuevos tiempos. Y es que una de las ventajas de la venta directa es que otorga al consumidor la posibilidad de combinar las dos opciones de compra: presencial y online. De hecho, algunos datos que demuestran la evolución del sector en este sentido es que en el periodo de 2019 a 2021, en un 60% el acto de venta fue online—pero contando siempre con el asesoramiento personalizado de un asesor de confianza para el comprador—. La fórmula de la venta directa aporta al comprador todas las ventajas de poder consultar los productos de forma online o virtual, la confianza de asesoramiento de persona a persona y un amplio porfolio innovador y competitivo.
- Este sector es relativamente nuevo y por eso está muy regulado, con el fin de dar las máximas garantías al comprador. Según el Real Decreto-Ley 24/2021 de 2 de noviembre, el comprador tiene un derecho de desistimiento de catorce días desde la entrega del producto, un periodo mayor que si compra en un canal tradicional. Además del plazo ya previsto de catorce días, se incluye el derecho de desistimiento del consumidor por un plazo de treinta días naturales en el caso de contratos celebrados en visitas comerciales no deseadas en el domicilio o excursiones organizadas por el empresario con el objetivo de ofrecer un bien o servicio. En aquellos casos en los que el empresario no informe debidamente al consumidor sobre su derecho de desistimiento, el plazo para desistir del contrato será ampliado para el usuario en doce meses.



- Los productos se venden de forma individualizada mediante una demostración al consumidor, ya sea presencial o telemáticamente.
- En el acto de la compra, el comprador por Venta Directa dispone del tiempo necesario para solicitar al vendedor toda la información precisa acerca del producto, lo que no siempre es posible en el comercio tradicional y, en especial, en las grandes superficies.

EMPRESAS MIEMBRO DE LA AVD

DE PLENO DERECHO



- **ACN MARKETING Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES ESPAÑA, S.L.**

ACN Marketing y Servicios de Telecomunicaciones España, S.L es parte del **grupo ACN**, la mayor empresa del mundo de venta directa en el sector de las telecomunicaciones y de servicios básicos que ofrece servicios altamente competitivos a usuarios particulares y pequeñas empresas en Europa, Norteamérica, la región del Pacífico y Asia. **ACN** está presente en todo el mundo, con operaciones y apoyo a los clientes y representantes de más de 24 países en 4 continentes. Amsterdam alberga la sede europea de la empresa. **ACN** ofrece a los clientes una alternativa mejor por servicios que necesitan utilizar a diario, como, por ejemplo, telefonía fija y móvil, Internet de banda ancha, televisión, energía y seguridad, además de servicios que emplean tecnología punta, como la telefonía digital. <http://www.acneuro.com>



- **AKEO**

Akeo es el primer grupo francés de Venta Relacional a Domicilio. Comercializa, a través de una red de distribuidores independientes, más de 2.500 referencias de productos de uso cotidiano, renovables, en los universos del bienestar y de la tecnología. Creada en Francia en 2001 actualmente cuenta con 70 millones de Euros de volumen de ventas, 10 millones de Euros de capital propio, sin endeudamiento y 12.000 m2 de locales.

Presente en Francia, España, Bélgica, Marruecos, Guadalupe, La Martinica, La Reunión y La Guyana, su plantilla es de 18.000 distribuidores y 120 empleados (logística, gestión comercial, atención al



cliente, informática, contabilidad, marketing, comunicación...) y su objetivo es proponer a cada uno una forma diferente de emprender, en total libertad. <http://akeo.fr/Store/Index.aspx#fDZ8>



- **AMWAY IBERIA**

Amway es una empresa de bienes de consumo de salud y bienestar con sede en Ada, Michigan. Su misión es ayudar a las personas a llevar una vida mejor y más saludable.

En 1959 la compañía fue fundada por Rich DeVos y Jay Van Andel y actualmente está presente en más de 100 países y territorios en todo el mundo generando unas ventas de 8.900 millones de dólares en 2021. Recientemente, ha sido nombrada por décimo año consecutivo la compañía nº1 en el sector de la Venta Directa según la lista Global 100 de Direct Selling News de 2022.

Amway Iberia comenzó a operar en España en 1986 y en Portugal en 1992. Inmediatamente dio un gran impulso a la industria de la Venta Directa en ambos mercados, transformándola en la sólida realidad económica y laboral que es hoy. Con más de 400 productos en su catálogo, Amway Iberia ha creado una comunidad de miles de empresarios Amway tanto en España como en Portugal.

<http://www.amway.es> / <http://www.amway.com>



- **AVON**

La compañía de belleza, perteneciente al grupo Natura & Co, es un referente a nivel mundial, siendo el cuarto grupo de belleza más grande en el mundo. Está presente en más de 50 países y ha sido pionera en muchos ámbitos, como el respeto por los Derechos de los Animales (No testing in animals desde 1989), la inclusión y la innovación. Sigue evolucionando, mediante la inversión en investigación y desarrollo de productos para garantizar que la belleza sea democrática y accesible para todas las personas y desarrolla proyectos para generar un impacto positivo en las causas que afectan a las mujeres en todo el mundo.

<https://www.avon.es/>



- **4 LIFE RESEARCH SPAIN, S.L.U.**

4Life es una compañía de investigación y desarrollo de productos con Transfer Factor™ comercializados entre los clientes finales a través de una organización de distribuidores independientes basada en un sistema de venta directa multinivel. Es pionero en el desarrollo de productos con Factores de Transferencia y ofrece por medio de estos una oportunidad de negocio para aquellos que quieran convertirse en distribuidores independientes de la marca.

4Life fue fundada en EE.UU por David y Bianca Lisonbee en 1998. Actualmente la compañía cuenta con más de 500 empleados distribuidos en 22 oficinas alrededor del mundo y opera en más de 50 países gracias a su red de distribuidores independientes.

La oficina de 4Life en España, inaugurada en 2007, fue la primera que abrió sus puertas en Europa y sirve como sede central de las operaciones realizadas por **4Life** en este mercado. La compañía basa todas sus acciones en el lema "Together, Building People" (Juntos, Edificando Vidas) a través de tres pilares que tienen como objetivo el bienestar de las personas: Ciencia: Productos innovadores con resultados comprobados, Éxito: Una oportunidad de negocio que supone la mejora de los ingresos, Servicio: Una compañía nacida con la vocación de ayudar a los demás. <http://spain.4life.com>



- **FOREVER LIVING**

Fundada en 1978, **FOREVER LIVING PRODUCTS** es hoy la empresa líder mundial en Aloe Vera, con sede en Scottsdale, Arizona, que fabrica y distribuye productos para la salud, el bienestar y belleza de millones de personas en el mundo. Nuestros FBO's son gente como tú que gracias a los productos de **FOREVER** gozan de una vida mejor y de la oportunidad de ser dueños de su propio negocio, asegurando su futuro financiero con un generoso plan de bonificaciones. Con más de diez millones de FBO's en más de 150 países, **FOREVER LIVING PRODUCTS** ofrece sin duda la oportunidad de tu vida: un futuro brillante de bienestar y de éxito.

www.foreverliving.es



▪ HERBALIFE NUTRITION

Herbalife Nutrition es la marca nº1 a nivel mundial en reemplazos alimenticios y suplementos de proteínas combinados*, es una compañía de nutrición a nivel mundial que ha estado cambiando la vida de las personas con sus excelentes productos desde 1980. Nuestros productos de nutrición, control de peso, deporte y cuidado personal están disponibles exclusivamente a través de dedicados Miembros de Herbalife Independientes en más de 90 países. Estamos comprometidos en la lucha mundial contra los problemas de la mala alimentación y el exceso de peso, ofreciendo productos de alta calidad, entrenamiento individualizado por un miembro de Herbalife independiente y una comunidad que inspira a los clientes a llevar un estilo de vida saludable y activo.

Apoyamos a la Herbalife Nutrition Foundation (HNF) y su programa Casa Herbalife para llevar la buena nutrición a niños necesitados. También patrocinamos a más de 190 atletas de élite a nivel mundial, equipos y eventos por todo el mundo incluyendo a Cristiano Ronaldo, el Herbalife Gran Canaria, el Atlético de Madrid Femenino y el LA Galaxy.

La compañía cuenta con más de 8.000 empleados a nivel mundial y cotiza en la New York Stock Exchange (NYSE: HLF) <http://www.herbalife.com/> o <https://yosoyherbalife.com/>.

(*) Euromonitor International Limited; datos de Consumer Health 2018, según definiciones “reemplazos alimenticios” y “suplementos de proteínas”; cuota conjunta de mercado GBO (%) en valor 2017



▪ JUST IBERIA

Desde 2016, **Just Iberia** distribuye en todo el territorio nacional los cosméticos naturales suizos Just a través de la venta directa a domicilio mediante Party. La gamma Just, presente en más de 30 países y en España, con más de 70 productos para el bienestar y la higiene personal y la limpieza de la casa, se formula en Suiza siguiendo los principios que estableció su fundador, Ulrich Jüstrich, en 1930:

- Alta presencia de ingredientes naturales.
- Rigurosa selección de los mejores aceites esenciales y extractos vegetales.
- Formulaciones que ofrecen el máximo beneficio, gracias a un patrimonio de conocimiento que aúna la tradición del método galénico con la cosmetología moderna.

La excelencia de los productos, la venta a domicilio, una red de profesionales capaces de establecer relaciones de valor, y el compromiso en una actividad de responsabilidad social y ambiental son las claves de un desarrollo que ha consolidado la marca y la reputación de la empresa.

www.justiberia.es



MARY KAY®

- MARY KAY COSMETICS

Mary Kay es una de las empresas de venta directa más grandes del mundo con más de 4.000 millones de dólares en ventas anuales en todo el mundo. **Mary Kay** se fundó en 1963 por Mary Kay Ash con el objetivo de ayudar a las mujeres a alcanzar crecimiento personal y éxito profesional. **Mary Kay** sigue comprometida en enriquecer la vida de las mujeres, y hoy en día más de 3,5 millones de personas son Consultores de Belleza Independientes de **Mary Kay**. Los productos de **Mary Kay** se venden en más de 35 mercados en todo el mundo.

<http://www.marykay.es> / <http://www.marykay.com>



- THE JUICE PLUS+® COMPANY

Desde su fundación en 1970, NSA, ahora **THE JUICE PLUS+ COMPANY**, ha estado siempre enfocada a nuevos e innovadores productos destinados a mejorar la salud y el bienestar de las personas, con la misión de forjar una empresa estable y duradera que ayude al mayor número posible de personas a llevar a cabo sus sueños. Desde 1993, comercializa la línea de productos Juice PLUS+: Cápsulas Juice PLUS+ mezcla de frutas, mezcla vegetal y mezcla bayas, Juice PLUS+ Complete que se presenta en dos sabores: chocolate y vainilla, Juice PLUS+ Soft para pequeños y grandes. Juice PLUS+ ha sido sometido a numerosas pruebas en instituciones y universidades prestigiosas de varios países para constatar la calidad de sus ingredientes, su biodisponibilidad y otros efectos beneficiosos.

La Franquicia Personal de **THE JUICE PLUS+ COMPANY** está diseñada para quienes deseen abrir su propio negocio y controlar su futuro económico, pero evitando el coste y el riesgo que suponen las empresas más tradicionales. Al igual que otras franquicias, **THE JUICE PLUS+ COMPANY** permite construir un negocio rentable con el respaldo de un producto de marca y mediante un sistema de eficacia comprobada. Después, se comparte con otros ese sistema, y recibiendo a cambio una parte de sus beneficios, con el apoyo de una importante y estable empresa matriz.

<http://www.juiceplusonline.eu>



- **NU SKIN ENTERPRISES**



Nu Skin es una compañía internacional de venta directa que produce y distribuye productos globalmente a través de sus divisiones Nu Skin y Pharmanex. Durante más de 25 años, **Nu Skin** ha difundido su modelo de negocio, productos y servicios entre gente de todo el mundo. Nuestra facturación anual es de más de mil millones de dólares. Como empresa global de venta directa, **Nu Skin** opera en 52 mercados de todo el mundo y cuenta con más de 825,000 distribuidores independientes en Asia, Europa y América. **Nu Skin Enterprises** cotiza en la Bolsa de Nueva York con la denominación "NUS". El arrollador éxito de **Nu Skin Enterprises** es resultado directo de la misión de la compañía: permitir a la gente mejorar su vida con excelentes oportunidades de negocio, innovadores productos y una cultura estimulante y enriquecedora. <http://www.nuskin.com>



- **OMNILIFE ESPAÑA**

En 1991 se fundó OMNITRITION de México, con seis distribuidores, tres empleados y un solo producto. Gracias al coraje, compromiso y perseverancia este sueño se fue transmitiendo a las personas cercanas que a su vez compartieron su emoción a otras, así hasta convertirse en lo que es hoy: Grupo OMNILIFE, una empresa multinacional dedicada a la fabricación y comercialización de productos nutricionales y cosméticos, mediante un novedoso sistema de multidesarrollo donde se prioriza el crecimiento integral de nuestros Empresarios.

Actualmente, además de ser considerada una de las empresas más importantes de México y América Latina, contamos con la Planta de Manufactura de productos nutricionales más grande del continente en su tipo, ubicada en la Zona Metropolitana de Guadalajara (Jalisco, México), además de otra en Cali, Colombia, en donde se elaboran productos para América del Sur.

Cuenta con presencia en 20 países y más de 500 empleados. La empresa inició en España en 1992 en Madrid, siendo la sede administrativa y operativa central de Europa.

Nuestra filosofía se centra en ser Gente que Cuida a la Gente.



- **ORIFLAME COSMÉTICOS, S.A.**

Oriflame es la Compañía Europea Número 1 en Venta Directa de Productos de Belleza. Fundada en Suecia en 1967 por los hermanos Af Jochnick, está presente en España desde 1978 y desarrolla una importante expansión internacional estando presente en la actualidad en más de 60 países, contando además con más de 3,6 Millones de Socios en todo el mundo y cerca de 7.500 empleados. Cotiza en la bolsa de Estocolmo desde Marzo de 2004 (Nasdaq OMX Nordic Exchange).

Por otro lado, cuenta con 6 fábricas propias en Suecia, Polonia, China, Rusia e India y con un Departamento de I+D Global en el que trabajan alrededor de 100 científicos. Su portfolio comprende más de 1.000 productos de diferentes gamas que van desde líneas de cuidado facial, fragancias, maquillaje, cuidado corporal y accesorios.

Contamos además con una línea propia de nutrición y bienestar, Wellness by Oriflame. Todos ellos desarrollados con las tecnologías más innovadoras y una importante presencia de ingredientes naturales en sus formulaciones.

Oriflame tiene además un gran compromiso con las causas sociales, es Co-Fundador de la Fundación para la infancia World Childhood, presidida por su Majestad la Reina Silvia de Suecia y en nuestro país colaboramos con la ONG Aldeas Infantiles SOS. <http://es.oriflame.com>



- **ONE Telecom**

One Telecom es una empresa con más de 20 años de experiencia en el sector de las Telecomunicaciones que distribuyen sus servicios a través de empresarios independientes que analizan las necesidades tecnológicas y de comunicaciones de los clientes y se encargan de proveer dichas soluciones con la garantía y el soporte otorgado por One Telecom. Constituyendo así una estructura comercial independiente que se apoya en la solidez de una gestión eficiente y flexible.

www.onetelecom.es



- **PM-International España**

P.M-INTERNACIONAL fue fundada en 1993 por el presidente del consejo ejecutivo Sr. Rolf Sorg. Distribuimos en más de 35 países nuestros productos nutricionales (de la serie de FitLine) y nuestros



cosméticos (de la serie BeautyLine). Estamos en más de 40 lugares en Europa y cuenta con más de 400 empleados actualmente, aproximadamente 170 de ellos en el Centro Logístico europeo en Speyer, Alemania.

www.pm-international.com

QN·EUROPE

- QN-EUROPE

QN Europe es una empresa de venta directa con oficinas operativas en Irlanda, Alemania y Francia desde donde gestionamos todos los países de la Unión Europea.

Desde Alemania, todos los países europeos cuentan con un servicio de atención al cliente multilingüe.

Somos miembros de la DSA francesa (FVD) desde marzo de 2021.

QN Europe es la subsidiaria de QNet, que ha sido una empresa de venta directa de renombre en Asia durante más de 20 años.

QN Europe distribuye artículos de lujo, complementos alimenticios, cosméticos, filtros de aire y agua, y muchos otros productos.

QN Europe está comprometida con la sostenibilidad y un estilo de vida saludable.

www.qneurope.com



- RINGANA

Ringana es una empresa austríaca que desde hace 20 años produce cosmética y suplementos alimenticios frescos. Apostamos de manera constante por la eficacia de la naturaleza y trabajamos exclusivamente con materias primas naturales y regenerables. En nuestros productos no encontrarán conservantes artificiales ni sustancias genéticamente modificadas o químicas. www.ringana.com



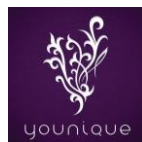
- YANBAL INTERNACIONAL

La Corporación **Yanbal International** lleva más de 50 años produciendo y comercializando productos de belleza de calidad mundial en América y Europa, mediante su presencia directa en 10 países: Bolivia, Colombia, Ecuador, España, Guatemala, México, Perú, Venezuela, Panamá e Italia. Cuenta con 5 modernas plantas de producción; un centro de investigación y desarrollo de cosmética y perfumes en Estados Unidos; y un equipo de diseñadores de bisutería en Nueva York. Más de 500.000 consultoras independientes distribuyen los productos. Se ha consolidado como la empresa líder en productos de tratamiento, cuidado personal, perfumes, maquillaje y bisutería, ofreciendo a la mujer la oportunidad de tener ingresos extras y convertirse en empresarias.

<http://www.yanbal.com>



- YOUNIQUE PRODUCTS



Younique es la primera empresa de venta directa en comercializar y vender sus productos de maquillaje, cuidado de la piel y cuidado personal casi exclusivamente a través de las redes sociales. Nuestras originales Reuniones Virtuales Younique tienden un puente entre el enorme mundo de las redes sociales y el modelo de negocio tradicional de reuniones en casa.

La misión de **Younique** es valorar, fortalecer, reconocer y aumentar la autoestima de mujeres de todo el mundo mediante productos de gran calidad que iluminan el espíritu y fomentan la belleza interior y exterior, además de ofrecer oportunidades para el crecimiento personal y la gratificación económica.

Younique también ha creado la Fundación Younique dirigida a ayudar a mujeres que han sufrido abusos sexuales con el fin de que puedan recuperarse y recobren la esperanza. <http://www.youniqueproducts.com>

EN FASE DE INGRESO

- IMMUNOTEC



Immunotec es una empresa de health-tech que lleva investigando sobre la salud más de 45 años desarrollando complementos alimenticios.

Immunotec cuenta con 78 patentes internacionales y más 80 estudios de investigación publicados en más de 50 revistas médicas. Por el momento se han vendido 500 millones de sobres y actualmente se consumen mensualmente 9 millones de sobres en los 14 países en los que opera **Immunotec**. Ya son alrededor de 125 instituciones médicas y educativas las que han colaborado y siguen colaborando con **Immunotec** en diferentes estudios alrededor del mundo. www.Immunotec.com

Actualización dossier: 30 enero 2023
